

Niklas Lindahl

Milano, Italia • +39 3371486567 • nik.lindahl@gmail.com • [linkedin.com/in/niklaslindahl](https://www.linkedin.com/in/niklaslindahl)

CEO/CCO/CMO/COO/Investitore

- Manager orientato all'azione con oltre 14 anni di esperienza nella crescita dei ricavi e nell'espansione sui mercati internazionali, attraverso l'implementazione di strategie innovative basate sui dati.
- Unisce solide competenze di business e capacità analitiche a una mentalità decisa e lungimirante, per rilanciare e far crescere le operazioni aziendali gestendo al contempo gli impatti del cambiamento.
- Leader intuitivo nella gestione delle persone, capace di costruire team ad alte prestazioni che costituiscono le fondamenta del successo a lungo termine di un'azienda. Riconosciuto come advisor di fiducia, business partner e coach.

COMPETENZE CHIAVE

Digital Marketing • Vendite • Pianificazione Strategica • Crescita di Mercato e Ricavi • Espansione Internazionale • Budgeting & Forecasting P&L • Analisi dei Dati • Paid Search • Customer Experience (CX) • Leadership Esecutiva • Partnership Strategiche • Team Building • Decision Making • Ristrutturazione e Rilancio Organizzativo • Formazione e Sviluppo • Mentoring

ESPERIENZA PROFESSIONALE

TENPERZENT.COM | Milano, Italia

4/2026 - Presente

Piattaforma di recruiting AI-native.

Fondatore & Investitore

Fondatore e investitore di Tenperzent.com, piattaforma di recruiting AI-native che ridefinisce il processo di selezione attraverso un motore decisionale basato sull'intelligenza artificiale. Responsabile di visione strategica, prodotto e go-to-market.

NIKSLASLINDAHL.COM | Milano, Italia

3/2026 - Presente

Consulenza direzionale e strategica.

Consulente di Direzione (Management Consultant)

Incarichi di consulenza direzionale per clienti selezionati, tra cui una delle più grandi agenzie media in Italia (nome riservato per motivi di confidenzialità) e un tour operator di medie dimensioni.

LINDAHL CAPITAL | Milano, Italia

2/2026 - Presente

Where Eagles Dare

Investitore

Investitore e gestore di un veicolo di investimento a capitale proprietario, focalizzato sulla preservazione del capitale a lungo termine e sulla crescita asimmetrica attraverso un'allocazione strategica in difesa, resilienza nazionale e tecnologie di frontiera.

Approccio caratterizzato da disciplina istituzionale, posizionamento tematico guidato dai trend macro e costruzione strutturata del portafoglio tra azioni quotate, materie prime strategiche e investimenti tattici ad alta convinzione.

FORVANA GAMING | Milano, Italia

8/2024 - 12/2025

Eccellenza nell'iGaming attraverso innovazione e crescita strategica.

CEO

Guidato il turnaround operativo completo di un operatore iGaming in difficoltà, sostenuto da un fondo di investimento statunitense. Mandato: stabilizzare il business, ricostruire la struttura di leadership, eseguire una complessa migrazione di piattaforma e riportare l'azienda alla crescita e alla sostenibilità strategica.

Responsabilità su tutte le funzioni commerciali, operative, di prodotto e tecniche, con piena ownership del P&L.

- Turnaround e Ristrutturazione Operativa
- Ricostruito e ristrutturato l'intero team di leadership, selezionando e sviluppando un'organizzazione cross-funzionale ad alte prestazioni su acquisizione, retention, prodotto, tecnologia, finanza e compliance.
- Trasformato operazioni inefficienti in una macchina di performance strutturata e guidata dai KPI, con chiari framework di accountability e una cadenza di reporting definita.
- Stabilizzata la base di ricavi e ripristinato lo slancio commerciale in contesti regolatori competitivi.

- Supervisionata la migrazione completa a una nuova piattaforma PAM, incluso lo sviluppo di un'architettura front-end su misura.
- Guidato il coordinamento cross-funzionale tra i team di prodotto, tecnologia e commerciale per garantire una migrazione fluida con il minimo impatto sui clienti.
- Implementata un'infrastruttura scalabile che ha migliorato UX, performance ed efficienza dei costi nel lungo periodo.
- Ottimizzati i motori di acquisizione e retention, bilanciando la crescita con una maggiore disciplina dei costi.
- Rafforzati i framework CRM e VIP per aumentare il lifetime value dei giocatori.
- Migliorata l'efficienza operativa su spesa marketing, gestione dei fornitori e processi interni.
- Consegnata un'azienda rilanciata al fondo di investimento di Seattle, con fondamenta più solide per la successiva fase di crescita.

LEOVEGAS GROUP | Milano, Italia

8/2021-3/2024

Azienda di mobile gaming e uno dei maggiori provider mondiali di casinò online e scommesse sportive.

Chief Marketing Officer (CMO)

- Nominato **CMO ad interim** con l'incarico di ristrutturare e ricostruire l'organizzazione marketing. Confermato ufficialmente nel ruolo a 4/2022 sulla base dei risultati dimostrati durante il periodo ad interim.
- Gestione di un budget marketing annuale di €120M per un'organizzazione con ~€500M di ricavi annui, guidando un team di oltre 100 persone tra strateghi di marketing, Country Manager e General Manager.
- Definizione della strategia di marketing e branding aziendale, con obiettivi data-driven di breve e lungo termine per l'espansione della quota di mercato, l'ottimizzazione del budget e la crescita di clienti e ricavi. Garanzia del raggiungimento degli obiettivi e dell'efficienza della spesa attraverso il monitoraggio costante dei KPI e il miglioramento continuo.
- Supervisione di un team di digital marketing best-in-class, responsabile della crescita attraverso SEO, SEM, social media, affiliate marketing, programmatic e in-app advertising.
- Collaborazione costante con team cross-funzionali, tra cui Prodotto, Retention e Operations, per creare esperienze utente (UX) vincenti, alimentare una solida fedeltà al brand e garantire l'allineamento con la strategia aziendale.
- Advisor strategico chiave del team esecutivo, con insight su identificazione di opportunità di acquisizione, pianificazione dell'espansione in nuovi mercati e posizionamento competitivo globale.

Risultati Principali

- Trasformato e modernizzato il dipartimento marketing, ottimizzando spesa e investimenti.
 - Generati €50M di ricavi aggiuntivi in meno di 12 mesi, contribuendo attivamente a un aumento del 18% dell'EBITA.
 - Ridotto il rapporto tra spesa marketing e ricavi dal 40% al 30%, il più efficiente nella storia dell'azienda.
- Pioniere dell'implementazione globale di una strategia di marketing "digital first", spostando la maggior parte della spesa sui canali digitali. Inseriti business analyst nel team marketing per analizzare e tradurre le metriche di performance in insight chiari, abilitando decisioni basate sui dati e la collaborazione tra gli stakeholder chiave.
 - Il contributo strategico ha avuto un ruolo determinante nell'[acquisizione dell'azienda da parte di MGM Resorts International](#), operazione dal valore di oltre €607M.
- Assunte, sviluppate e promosse risorse chiave (50 persone in totale) per creare un team marketing top-performing, modello di riferimento per il futuro dell'azienda.
- Facilitata l'espansione nel verticale delle scommesse sportive, guidando due partnership globali con club calcistici di primo piano: Inter e Manchester City F.C.
- Ottenuta una crescita dei ricavi a doppia cifra nei mercati: Canada, Italia, Spagna, Nuova Zelanda, Svezia e Regno Unito.

LEOVEGAS GROUP | Milano, Italia

2/2021-8/2021

General Manager, Europa e Nord America

- Ampliato il perimetro di responsabilità, garantendo leadership stabile e supporto a un team di cinque Country Manager altamente motivati, responsabili della crescita di oltre 10 mercati tra Europa e Nord America.
- Responsabilità di P&L su budget annuali operativi (fino a ~€112,5M) e di marketing (fino a ~€60M).
- Sfruttati gli insight dei dati, incluse le statistiche di marketing e retention, per creare e implementare piani strategici di crescita a lungo termine, consentendo a tutti i Paesi della regione assegnata una significativa crescita di mercato.

LEOVEGAS GROUP | Milano, Italia

2/2020-2/2021

Head of MGA Markets

- Promosso per guidare una crescita significativa dei mercati chiave operanti con licenza Malta Gaming Authority (MGA), tra cui Canada, Finlandia, America Latina, Giappone, India, Irlanda e Nuova Zelanda.

- Creati e implementati business plan strategici e tattici, definendo obiettivi di crescita sia di prodotto sia di ricavi. Gestito un budget marketing annuale fino a €40M.
- Coaching e mentoring di un team di quattro Country Manager, assicurando le risorse e il supporto necessari per raggiungere gli obiettivi ed eccellere professionalmente.
- Stretta collaborazione con Country Manager e leader esecutivi per mantenere i prodotti altamente competitivi nel gaming online, in termini di offerta e customer experience (CX).
- Portati i ricavi complessivi dei territori MGA a €100M in meno di 12 mesi, con un incremento del 100% rispetto all'anno precedente.
- Identificati due mercati ad alta priorità poco presidiati (Irlanda e Nuova Zelanda) e implementati piani strategici di marketing e crescita, aumentando i ricavi di mercato fino a 7 volte in un anno.

LEOVEGAS GROUP | Milano, Italia

4/2018-2/2020

Managing Director, Italia

- Chiamato a rilanciare e far crescere tutti gli aspetti delle operazioni italiane appena acquisite, inclusi risultati economici, prodotto e morale dei dipendenti. Creata una business review a 360 gradi che ha stimolato miglioramenti di processo a livello aziendale, in particolare in Italia.
- Piena responsabilità di P&L, con crescita dei ricavi annui da €3M a €18M (+500%) in meno di un anno, grazie a un'efficace ridefinizione degli investimenti di marketing.
- Ristrutturati ruoli e responsabilità del personale in Italia, riducendo il team da 35 a 10 persone e abbattendo del 60% il costo del capitale umano.
- Supervisionata la migrazione completa di piattaforma per migliorare la coerenza operativa e abilitare la scalabilità.
- Efficace attività di advocacy contro la proposta di legge sul divieto di pubblicità del governo italiano, facilitando emendamenti alla norma attraverso PR mirate e un dibattito equilibrato con le controparti.

SWEDISH AMPHIBIOUS CORPS | Svezia

10/2017-3/2018

Corpo di difesa costiera della Marina svedese.

Soldato

- Arruolato come recluta nel programma militare di base delle Forze Armate svedesi (GMU). Addestramento militare di base, pattugliamento, leadership, gestione della pressione e addestramento artico/invernale.

DIGITOUCH | Milano, Italia

7/2016-9/2017

Azienda di digital marketing specializzata in servizi basati su tecnologie avanzate.

Head of International Development

- Confermato dopo la vendita di Optimized Group S.r.l. in un ruolo di nuova creazione, focalizzato sulla definizione e implementazione di strategie di vendita e marketing per guidare l'espansione internazionale dei clienti e individuare opportunità di M&A.
- Selezionato, formato e sviluppato un team di vendita interno bilingue; sviluppate partnership con diverse agenzie estere per un migliore engagement con i clienti internazionali anglofoni.
- Chiusi accordi con diverse multinazionali, tra cui HomeAway (oggi VRBO) e lastminute.com.
- Tenuti workshop sulle best practice di digital marketing internazionale per i clienti (fino a 40 partecipanti).

OPTIMIZED GROUP S.R.L. | Milano, Italia

9/2012-6/2016

Agenzia di web marketing con servizi di digital marketing; acquisita da Digitouch a 6/2016.

Fondatore & CEO

- Fondata un'agenzia digitale etica e professionale, che fornisce ad aziende di ogni dimensione servizi chiave di digital marketing tra cui SEO, SEM, digital PR e social media management.
- Costruita e gestita l'agenzia da zero, guidando pianificazione della crescita, recruiting, vendite, HR e quality assurance. Team portato a oltre 20 persone.
- Cresciuti ricavi ed EBITA del 100% anno su anno per cinque anni consecutivi, portando l'azienda da €0 a €1,5M e mantenendo un tasso di retention dei clienti dell'80%.
- Consulenza a oltre 300 aziende italiane sulla crescita digitale strategica, con accordi siglati con alcune delle organizzazioni più note d'Italia, tra cui OVS, ConTe.it, Allianz, Luiss Business School e Gruppo Mondadori. Ottenute partnership premium con Google e Bing come agenzia preferenziale.
- Facilitata la vendita dell'azienda alla società europea quotata Digitouch per €1,35M, con un significativo ritorno sull'investimento per i primi investitori.

JUST SEARCH | Roma, Italia

10/2010-9/2012

Ex agenzia internazionale SEO e SEM, specializzata in soluzioni su misura di digital marketing.

Country Manager, Italia

- Chiamato a guidare lo sviluppo della presenza aziendale sul mercato italiano; costruite e mantenute relazioni con istituzioni governative e finanziarie italiane per garantire la piena conformità regolatoria della divisione.
- Costruita l'organizzazione da zero, gestendo 12 collaboratori tra vendite, ufficio, payroll e HR, in due sedi a Roma e Milano.
- Ottimizzata la spesa di budget annuale, rendendo la divisione cash flow positive entro quattro mesi dal lancio.
- Acquisiti oltre 50 clienti PMI in meno di due anni. Snellito il processo di delivery collaborando con il team di Manchester (UK), consentendo ai commerciali in Italia di concentrarsi esclusivamente sull'acquisizione di nuova clientela.

ARTEFACT | Stoccolma, Svezia

2/2010-7/2010

Agenzia di marketing che offre servizi di data consulting, digital marketing e sviluppo tecnologico, inclusi big data e LA.

Key Account Manager

- Maturata una preziosa esperienza nella vendita di servizi di digital marketing, inclusi SEO e SEM; attività di prospecting, creazione di proposte commerciali e gestione dell'onboarding dei clienti.
- Generati €200K di ricavi ricorrenti annui (ARR), incluso il cliente più grande nella storia dell'azienda fino a quel momento (€60K ARR), con riconoscimento come miglior sales representative.

EXPEDIA GROUP | Roma, Italia

2/2008-1/2010

Azienda di viaggi online per clienti consumer e small business.

Senior SEM Analyst

- Promosso da **Junior SEM Analyst** a 8/2008; guidate le attività di marketing pay-per-click (PPC) per quattro account del mercato scandinavo (Svezia, Norvegia, Finlandia, Danimarca), oltre all'account dei Paesi Bassi.
- Gestito un budget annuale di €5M, principalmente su Google Paid Search, mantenendo KPI rigorosi.
- Triplicati i ricavi regionali in meno di due anni, ottimizzando la spesa ed espandendo le campagne search verso segmenti poco presidiati.

FORMAZIONE

IHM BUSINESS SCHOOL | Göteborg, Svezia

IHM Affärsinriktad Projektledare

LINGUE

- Italiano (*bilingue*), Inglese (*bilingue*), Svedese (*madrelingua*)